



擔任
2020年
8月

Takagi Walking Rikiya

出身 島根県松江市
担当 健康保養地事業



多可の自然とウォーキング

たかぎ隊員に同行！
ウォーキングは
交流の拠点

『敬老の日発祥の地』である多可町で、健康を推進するために行われているウォーキング事業。これを担当する地域おこし協力隊員が、たかぎ・ウォーキング・力也さんです。そんなたかぎさんのガイドに同行しました。

4月6日、8時30分。受付に集まったウォーキングの参加者は32人でした。その多くが定期的に参加されている常連さん。慣れた様子で体温・血圧などのチェックを終えると、手描きの地図を受け取ります。春休み中の子どもたちを交えた世間話がにぎやかです。

ストレッチが終わると、恒例の「たかぎさんコーナー」。幅広い世代の共感を得るおもしろトークは、日常の中でできる簡単な体操の紹介や問いかけを交え、参加者を盛り上げます。たかぎさんはこの時に「二人一人の反応や動きを観察し、参加者の状態を把握している」そうです。

この日のトークテーマは『夫源病』。夫の言動が原因で妻のストレスが溜まり、頭が痛くなったり、イライラしたり……こんな話題でもたかぎさんのトーンは軽く、笑い飛ばして解決できるような対策をアドバイス（詳しくはたかぎさんまで）。

ウォーキングが始まると、参加者はおしゃべりしたり、写真を撮ったり、山菜を摘んだり、それぞれのペースで歩き始めます。

コース内には町外の人ももちろん、多可町内の方も知らないスポットがたくさんあるようで、「多可町にこんなきれいなところがあったんか」と驚きの連続。「こんなに桜あったんや」「こんなところどこでみ生えとるやんー」いつも車で通る道でも歩くことで景色が全然違って見

えるんですね。

参加者には「コロナで洋裁教室を開けないから、今のうちにたくさん歩いておこ」という方や、「二人で家の近くを歩いているとき、たまたまこの団体に誘われた」「新聞や広告を見て一人で来た」など、参加の理由はそれぞれ。

「コロナ禍にあつて、出かける場所が限られるので、季節を感じながら自然に触れられる健康的な野外活動が必要を伸ばしているのだと思う。常連さんは「とにかく楽しんで参加できる」と口をそろえます。

ウォーキング事業は今年で6年目。開催当初は年間800人ほどだった参加者が、今では約2300人に増えました。現在、コースは17を数えますが、町内を熟知するガイドさん達でもまだまだ知らない場所があるそうで、さらに新しいコースが開拓されています。

今回、ウォーキングに参加して分かったのは、ただ歩くのではなく、お友達おしゃべりしたり、季節の変化を共有できたり、楽しみながら健康になれるというこ

と。なにより、みんなと一緒にだから、一人で歩くより安心なんです。

多可町は加美・中・八千代の3地域が合併した自治体。合併後も各地域の生活圏が大きく変わることはなく、異なる地域間の交流機会はあまりなかったのだとか。

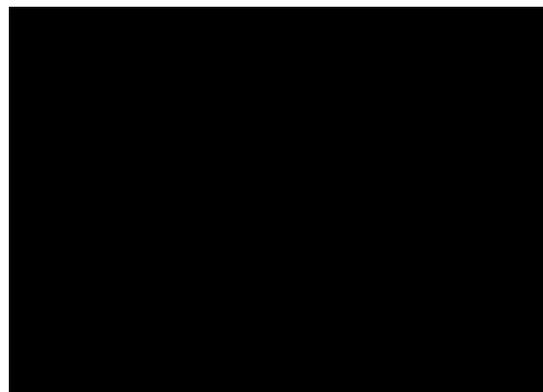
ただ、ウォーキングは様々な地域から参加者が集まるため、一種の交流拠点になっているように感じました。これを機に多可町がまとまるようなコミュニティが生まれたり、町内での行き来がより層活発になり、町全体が動き始めるのではないでしょう。

さらに、ほかの世代も加わると、多くの町民が町の魅力を再発見し、もっと好きになる大きなコミュニティが生まれるかもしれません。

AA隊員に同行！
町に人を呼ぶ
サイト運営

Uに所属し、『ふるさと納税』を運営しています。ここ数か月、返礼品のヒット商品が出るなど「売り上げは右肩上がり」の多可町ふるさと納税。好調の秘訣を探るべく、AAさんに密着！

AAさんは毎朝、寄附者からの注文を確認し、配送日を設定。返礼品を製造する各事業所さんに、配送の依頼を行います。この際、連絡手段が事業者さんによって異なるので、大変なときもあるそうです。



「事業者さんによって連絡手段やお休みが違ったり、発注書に「ひらがなの名前を書いてほしい」と頼まれたりするので、連絡のタイミングをずらすなど工夫しています。寄附してくださった方にちゃんと返礼品をお届けしたいので、こつこつした事業さんごとの条件を必ずチェックするんです。」

ふるさと納税を扱うサイトのページ編集もAAさんの業務。返礼品の写真を差し替えたり、説明文・PR文を加えたりして、「どうすれば多可町の特産品をより多くの人に知ってもらえるか」を模索しているのだとか。

「写真をいいものに差し替えると、それだけでアクセス数が上がったり、寄附者が増えたりするんです。キャンペーンやイベントを展開するときは、黒川さんに撮影してもらったものもあるんです。」

多可町のサイトにアクセスした寄附者が返礼品を探しやすく、買いやすくなるのもAAさんの大事な業務。返礼品同士を紐づけるため、関連商品を商品ページの下に表示し、ほかの商品にも関心が向くようにするなど、すべて手作業で行っています。

「多可町のふるさと納税は300品目以上の返礼品を扱



ところでフル発揮してくれるでしょう！

います。その商品ページを一つ一つ編集する作業は気が遠くなることもあるけど……ふるさと納税は多可町を紹介する大事な方法。これをきっかけに多可町に興味を持って、足を運んでもらえたらと思っています。「がんばってますー！」

**心配りの
コミュニケーション**
寺川隊員に同行！

『エアレーベン八千代』の支配人と『地域商社RAKU』の運営。二足のわらじで活動するのが寺川敏博さんです。密着してお話を聞きました。

そんなA Aさんと先日、『足立醸造』の醤油蔵を見学しました。お醤油の製造過程を見学させてもらえる機会はなかなかないので、とても新鮮で興味深かったです。

A Aさんは「伝統的な製造方法や醤油の原料など、商品づくりを一から学べたい、嬉しいですね。ふるさと納税のページに載せる情報が盛りだくさんでした」と話していました。

これまで様々なお仕事を経験され、なんでもできるA Aさん。多可町のふるさと納税を扱う4つのサイトを扱い、複雑な操作をなんなくこなす姿に、その経験が表れていました。

「これから担当の幅を広げ、マルチな能力をいろうな」

「エアレーベン八千代は赤字を減らすために、今後の計画についての資料は、新事業などを役場に提案するときの目に見える説得材料になります。」

また、これを細かく作っておくことで、大きなゴールから逆算した具体的な計画が立てやすいんですよ」

「ビジョン作りについて」どの時期に何があるかを予測した試算を、1年ごとに練り直しながら5年単位で計画しています」と語る寺川さん。こつとした運営により、エアレーベン八千代は赤字を

着任
2018年
7月



Terakawa Toshihiro

出身 愛媛県四国中央市
担当 多可町版地域商社の運営

地域商社RAKU

ますし、その棚に置いた商品の売れ行きが良くなれば、働くモチベーションアップにもつながると思っております」

**東野隊員に同行！
農業を通じた
地域貢献**

いるのだと納得しました。私もこれから多可町でたくさんの方と関わりたいので、寺川さんの心得をさらに学びたいです。

寺川さんは地域商社の事業やエアレーベン八千代の販売で、多可町の特産品を取り扱います。

「試算や計画に加え、もう1つ大切なのは、人とコミュニケーションを取り、現場を体感すること。」

当初、エアレーベン八千代は運営資金が乏しく、商品を増やせなかったため、売り場が寂しかったんです。

まず陳列を考え、お客さまの視線が看板商品の豆腐に行くようにしたり、「豆腐と醤油」のような組み合わせで買ってもらえる商品を近くに置いたり、工夫しました」

陳列だけではなく、運営全般について「パートの方も含めたみんなが意見を出して、一緒に考えていきたい」と話す寺川さん。

「自分で作った棚ならお客さまにも説明しやすくなり

多可町内の様々な農家さんの事業所で活動する東野聖弥さん。現在は「1日1現場」で活動中とのこと。

「どんな方々と、どのようなお仕事をされているのでしょうか？」今日は3つの農家さんを見学しました。

まずは「**箸荷いちご園**」さん。

「販売の対象はあくまでも多可町の住民」と繰り返して語る農園の代表・吉川さん。大学卒業後、営業をしていた頃は「メーカーと顧客との板挟みで、売り上げを伸ばすことのできない」といっぱいの日々だった」と話します。

「営業マンは、製造に関わるわけではなくメーカーが決めた値段で勝負するしかなかった。どこか、もどかしかったんです」

それに比べ、いちご園の経営は「作るところから売るところまで自分自身で試

行錯誤できるし、お客さんの声をダイレクトに聞ける。やりがいがあります。いちごの世話に加え、自然災害による被害への対処も強いられるので、しんどいことも多いのですが、地域への思いが大きな原動力になっています」と明るく話していました。

「いちごの販売は、いちご園での直売」という形をとる箸荷いちご園。

「市場出荷はしないのですか？」と聞いてみると、「地元の人のために作っているから、よそに売って地元の人の方がなくなってしまうと本末転倒なんです」と教えてくれました。



着任
2020年
8月

Tono Seiya

出身 兵庫県神戸市
担当 岩座神棚田保全
播州百目どりの
ブランド継承



isarigami.net

たとえば、町外のケーキ屋さんから声がかかって、必要とされる量が多い場合、そのお店にいちごを売ると販売分がなくなることから、町外へのPRもほとんどしないのだそうです。

それなのに、いちご狩りのお客さまが約3800人に達する年もあるなど、町外からの来客も多数。驚くことに、すべて「口コミ」による集客！

吉川さんによると、「いちご園に来られるお客さんは良い方ばかり」だそうです。地域に根付いた形をとられているため、やはり「口コミ」が一番なのでしょう。

そんな著荷いちご園ですが、初めからこの方法で上手くいったわけではなく、「いちご狩り後のハウス内がひどく荒らされた状態だった」こともあったそうです。

それでも、利益の追求より地域の方との関係性を大切に、根気よく運営を続けた吉川さん——

好例はいちご狩りの入園料金です。敬老の日発祥の地・多可町というところで、80歳以上は入園料が半額。こうした取り組みによって地域に根付き、町民から

の信頼を得られたのではないのでしょうか。

著荷いちご園さんのいちごは贈答品としても人気。吉川さんのお話を聞き、大切な人たちに食べてもらいたくなりました。

次にお邪魔したのは『吉田園芸』さんです。

敷地は田んぼに囲まれ、たくさんあるビニールハウスに隣接。その中でオーナーの吉田さんは野菜・お花の苗を育てています。

主な出荷先は、昔からつながりのある町外の小売店や神戸の市場。そのすべてに「自ら足を運んで出荷をしている」と、吉田さんは話します。

「去年は「コナ」の関係でうち時間を過ごす人が増えたせいか、野菜や花の苗がたくさん売れました」

ちなみに、ハウスの周りに広がる田んぼは、寺内地区内の米農家さんから預かっている分がほとんどで、「収穫した米の行方は所有者さんによって異なるため、要望に応えながら管理している」そうです。

「時期や品種によって売れ

たり、相手にされなかったり。毎年なにかしらの失敗もあるけど、「筋縄ではいかないとこが、この仕事のおもしろさ」と、吉田さんは明るく話されました。

最後は加美鳥さん。

今日は鶏舎にお邪魔し、代表の石塚さんにお話を伺いました。

今回、初めて知ったのですが、多可町の特産品『播州百日どり』は、地鶏ではなく、銘柄鶏なんです。石塚さんが、このように教えてくれました。

「地鶏は、片親が国産鶏など、いろいろな定義があります。播州百日どりはイギリスとアメリカのハーフなので銘柄鶏に含まれますが、それ以外の地鶏の定義はクリアしているし、そもそも古くから日本にある品種だから、国産とあまり変わりませぬ」

加美鳥さんは「開放鶏舎」という方法を採用し、光と風を取り込みながら自然環境に近い形で飼育します。

鶏舎は全4棟あって、1棟につき約1600羽の鶏を飼育。一年間で約3回転するそうです。

一般的なブロイラー飼育の鶏は約50日で出荷。播州百日どりは100日間かけて育てられます。

石塚さんによると「開放鶏舎の飼育はタヌキやキツネに襲われるなど、脅威もある」そうです、長く生きるだけにケガや病気のリスクも高まりますが、6kgくらいまで成長する鶏もいるのだとか。

みなさんご存じの通り、播州百日どりは全国地鶏・銘柄鶏コンテストで2位を獲ったこともあるという実力派。

「身はしっかりしています。地鶏ほど硬くはない。独特の甘みもあります」と石塚さん。

「地元の人にもっとたくさん食べてほしいですね」

加美鳥さんは2021年、地元の地卵事業を継承。現在、1日5000個の卵を出荷するそうです。

「播州地卵は、特殊卵として独自ブレンドの飼料で育てています」

卵は多可町のお馴染み『ナチュール』や三田市の『エスコヤマ』など、町内外のケーキ屋さんにも出荷しているそうです。

取材中、石塚さんは「播州百日どりは町内で知られていますが、あって当たり前」。

「たまに家族が帰省した時に食べる」といった感覚になつてしまっている」と話されました。

また、「後継者不足や景気悪化の問題で存続が難しい。このままでは、当たり前存在ではなくなってしまうかもしれません」。

どうにか播州百日どりと播州地卵を受け継ぎ、これからも多可町の名産品として残したい」とも。

その取り組みの一つが、松井小学校に通う5年生と行なう地産地消授業。加美鳥さんの鶏と卵をはじめ、『足立醸造』さんの醤油や多可町の米・野菜を素材に、完全な地産の親子丼を子どもたちが手作りするそうです。

この取り組みは子どもたちにとって、播州百日どりとのおふれあいや農家さんの思いを聞くことでたくさん学びを得ながら、地元のものや地産地消するという命の授業。

始まったばかりですが、石塚さんも「子どもたちにとっては大きな刺激になったようで、これから

もずっと続けていきたい」と語っておられました。

一週間のうち、複数の農家さんを回る東野さんの活動ペースから、「簡単に出来ること以外は任せにくい」と、農家さんたちは申し訳なさそうに話しておられました。

さらに、東野さんの働きぶりを尋ねると、「マイペースが目立つ」と口を揃えた皆さん。

その言葉の裏には東野さんへの愛が感じられ、東野さんが普段いかに生懸命働いておられるかが垣間見えました。

山崎隊員と同行！ 目指せ！ 空き家ゼロ

山崎菜さんは「空き家バンク事業」を担当。多可町の空き家所有者と町外の移住希望者をつないだり、物件を空き家バンクに登録したり、物件案内から成約まで幅広く携わっています。

そもそも、空き家を手放される方は、どんな思いで人の手に渡すのでしょうか？きつと、相当な決意があるはず。

着任
2020年
8月

Yamazaki Shiori

出身 大阪府枚方市
担当 空き家利活用と移住定住業務



タカ、と。

「空き家バンク事業」は、こうした思いを持つ方々と直接的に関わります。山崎さんは「こんなことを大切にしながら活動するのだから、物件のバンク登録から内見の案内まで、様々な業務に同行しました。」

4月某日、空き家バンクに物件を登録するため、山崎さんを訪ねて来られた所有者さんは、「あの家が売れるとは思えない」と言いました。

迷惑をかけていけないかを尋ねるそうです。

空き家を手放すとなれば、家の内外にある家財道具を全て片付けるのが一般的。仮に家を取り壊すとしても、ある程度の整理は行わなければならず、所有者さんにしてみれば、気が遠くなる気持ちでしょう。

今回の所有者さんは、「思い出のあるお家だから、お墓参りなどで近くに来た時に、「ここのやな」と懐かしむことができるように、濃すぎたより誰かに使ってもらおう形で残したい」と、空き家バンクへの登録を決められたそうです。

また、「新たな人が移り住み、空き家や空き地がなくなることで地域に活気が蘇って欲しい」とも。このような希望を多可町内の多くの人が持つことで、多可町をまた、かつてのような町にできるのではないかと感じました。

山崎さんは「空き家バンク事業では、不動産の売買や運営に関わる専門用語や知識を覚えなくてはならず、最初は苦労しました」と言います。

たくさん勉強されたので

しよう。今ではあらゆる対応がスムーズ。所有者や移住希望者に安心を与えることと思えます。

最終的には「多可町から空き家が減り、この事業が必要なくなるのが理想」と話す山崎さん。

「より専門的なことを勉強して、できることを増やしていきたいです」

空き家をお持ちの方は、ぜひ空き家バンクにご相談を！

- 空き家物件を多可町の空き家バンクに登録する**
- 1 地域商社RAKUに問い合わせる(070-8353-4430)。
 - 2 「空き家バンク登録カード」に物件の造りや部屋数、水道・ガスの設備などを詳しく記入。
 - 3 仲介役の不動産屋が物件を査定し、所有者の希望をもとに価格を決定。
 - 4 所有する土地などの登記を調査。早ければ1〜2ヶ月で空き家バンクへの登録が完了。

黒川隊員に同行！ 多可町ラップング バスプロジェクト

撮影や取材、広告制作など、様々な活動する黒川直樹さん。現在、「多可町ラップングバスプロジェクト」を進めています。デザイナーのモデルを務めるファミリーの撮影・取材があるということで、現場に同行しました。

今回、取り組むラッピングバスは神姫バスの路線。平日は西脇市から三宮方面、休日は三宮からユニバーサル・スタジオ・ジャパン方面を走ります。

黒川さんは「多可町への移住者を増やす」ことを念頭に製作しています。

「当初はバスのデザインのみで考えていたのですが、せっかくなので動画配信やインタビュー記事、『たかテレビ』などを連動させたプロジェクトにしました。

ただ、そうなる为中心になる家族モデルが必要だ……ということで企画秘書課の同僚に相談したところ、佐藤ファミリーを紹介してもらえたんです。家族としての多可町歴が3年目で、小学生以下のお子さんがいる5人家族。事前に考えてい

た条件にぴったりでした。

佐藤家のママ・里奈さんは多可町出身。就職・結婚のため一度町外に出ていましたが、お子さんの生活を考えたとき「都会で暮らすより、多可町の方がいいかな」と心境が変化。

「多可町は周りの人が子どもを見守ってくれるんです。そんな環境に生活拠点を移そうと思いましたが」

一方、パパ・恭平さんは「元々都会志向だったので、田舎で暮らすことに免疫がなくて……不安でした」と振り返ります。しかし、実際に多可町に住んでみると――

「都会で生活しているときは、ハイテクな暮らしの中でせかせかしていたんです。多可町は匂いや音から、四季や自然に触れながら生活できます。子どもの成長にとてもいいなあと」

これには里奈さんも同意。「時間にも気持ちにも余裕ができ、自分たちで出来ることや子どもにさせてあげられることの範囲が増えたんです。いまは日々、どうやって楽しく暮らすかを考えています」

恭平さんによると、お子さんも変わり始めたそうです。



Kurokawa Naoki

出身 東京都小平市
担当 播州織技術と商工観光
地域情報の発信

着任
2020年
11月



多可町 たか歩き

「外に出かけてダイナミックに遊ぶようになり、新しいことにもチャレンジする姿勢が出てきました。こういう変わり様から、本当の意味で子どもたちが、のびのびと育っていると実感します」

お二人の話しぶりから、多可町の暮らしがいかに素敵かが伝わってきました。

黒川さんの主な業務は取材や撮影。今回の現場のように小さなお子さんがいる場合は、予定通りに進まないことも多々あるそうです。それでも気を長く持ち、相手のペースに合わせて取材。とくに聞き方が上手で、お話をたくさん引き出しま

す。あれがプロの仕事なのですね。

この多可町のラッピングバスを見て、少しでも多くの人が多可町に足を運んでくれることを願います。

取材を終えて

——取材前の想像と、大きく違った業務はありましたか？

山崎さんの空き家バンク事業に関しては、思っていた以上に一から十までやっていたら、るんやなと思いました。

移住希望の問い合わせ対応から物件を案内して、日程を調整して、不動産屋さんへの連絡も行ないながら、物件の成約まで手がけて。

ひとりではやってはならないものが、すごいと思いました。

——取材で出会った人との会話で、印象に残ったものを教えてください。

箸荷いちいち園さんや加美鳥さんが、「多可町の人に食べなくてもいい」と言っていてびっくりです。「まずは地域に根付く」と。

今回、お会いした町民のみなさん、ほとんどの方が「多可町をよくしたい」と

「多可町のために」と思っていてはるといいうことが分かりました。

——大学時代のことを伺いますが、小迫さんは国際関係の勉強をしていたそうですね。

もともと地域開発的なことをしたくて、国際ボランティアでカンボジアにも通いました。

——海外で働くこととは思いませんでしたか？

よくよく考えたら、カンボジアと日本、どちらも同じような問題を抱えてると分かったんです。それなら、まず母国を見なめかなと気づいて。

——海外の田舎と日本の田舎、社会状況や直面する課題が異なる気がするのですが、小迫さんの目から見ていかがですか？

私は自分が通ったカンボジアなどを例に取ったお話ししかできないのですが、発展途上国は都市部の成長

が急なんです。海外からの資本や企業の流入が急激なので。

だから、都市部と田舎の経済格差が日本よりもずっと大きい。しかも、私は都市部のほうが貧しい気がするんです。

——貧しいとは？

カンボジアはアンコールワットなど世界遺産が3つあり、観光業が盛んです。観光客は地域にお金を落とします。ただ、ホテルはヨーロッパ系、日系企業もたくさん入っています。

そうすると、カンボジアにお金が落ちないんです。むしろお金持ちのお金儲けの道具にされているじゃないけど……そういう構造がけつこつ見えました。

それと、レストランにしてもカンボジア料理を扱ってないんです。このままだと文化そのものが衰退するんじゃないかなと。働いている人もカンボジア人以外が多くなっているし。

——カンボジアの田舎はどんな様子なのでしょう。

私がボランティアに行った農村部は、自分たちの文化

を守りながら楽しく過ごしていました。まだ過疎化してないんです。

途上国は子どももいっぱいいるし、地域ごとの文化や暮らしも残っています。さきほどのご質問にお答えすると、こういって地域の活性化と、日本で過疎化した集落の活性化とは、やっぱり求められることが違うと思います。

いまは多可町にあわせた形で活性化に協力できたら、と。

——目指す隊員像のようなものはありますか？

大学の時、カンボジアのインターンシップでコミュニケーションベースドツールリズムという観光のあり方に出会ったんです。

それは観光業を利用して地方創生の考え方で、地域住民の自主性や自発性を重視します。こうした経験を多可町の地域おこしに活かしたいです。

——そんな小迫さんですが、地域商社 RAKU に配属されましたね。今後、ど

のような業務を？

まずは特産品の業務を担当します。「敬老の日発祥の地」にちなんだ企画や健康促進事業にも関わる予定です。多方面から包括的にアプローチできるような仕組み作りに取り組みます。

——今回の同行取材を通じて、何か得られたことはありましたか？

隊員の皆さんにいろいろなところに連れていってもらうことで、たくさんの方の事業を見学できました。これからの多可町での活動に対するイメージははつきりしてきました。もう一つ勉強になったの

は、多可町の成り立ちについてです。

もともと別々だった3つの自治体がまとまったというところで、いまでも各々の地域性が強いんやなと感じました。

町全体で見ても、事業者や人口は限られているので、町ぐるみでもより動けるようになる、さらに活性化するように気がします。

——最後に、町民の皆さんに一言お願いします。

多可町のこと、多可町のこと、もっと知りたいので、お話を聞かせてください。顔を合わせるときがあったら、話しかけてもらえると嬉しいです。



多くの可能性にジャンプ!! 多可町に赴任した地域おこし協力隊の活動レポート 第3号発行

たかおこ誌

3
2021.5.31

期待の新戦力
ドライチ

たかおこし隊、増員!

多可町・地域おこし協力隊が
7人になりました。

新任は滋賀県出身の小迫悠香
さん。学生時代、カンボジアに
ボランティア活動で通うなど、
国際感覚がある新卒の隊員です。

たかおこ誌3号は、そんな小
迫さんが先輩隊員に同行。自分
の目と耳で感じた事柄をレポ
トします!